

УДК 336

## АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ ГРАЖДАН

Синкевич Алина Ивановна, ассистент,

Хрусь Елена Александровна, ассистент,

Полесский государственный университет

Sinkevich Alina, lecturer, Polessky State University, [A-Sinkevich@yandex.ru](mailto:A-Sinkevich@yandex.ru)Khrus Elena, lecturer, [hkus\\_ea@tut.by](mailto:hkus_ea@tut.by)

Polessky State University

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются элементы поведенческих финансов как новый подход к исследованию функционирования финансовых рынков. Важным аспектом является изучение моделей финансового поведения – устойчивых комплексов форм финансовой активности и определяющих их факторов объективного и субъективного свойства.

**Ключевые слова:** финансовые рынки, модели поведения, рациональное поведение, целевые группы.

В экономической науке традиционными чертами финансового рынка принято считать рациональность и упорядоченность, деятельность рациональных субъектов и профессиональных участников, обладающих необходимыми компетенциями. В настоящее время в экономической теории активно развивается новый подход к изучению функционирования финансовых рынков. Данное направление базируется на исследованиях ученых в области индивидуального принятия решений людей, их финансовых предпочтений и последствий их финансового поведения. В мире появляется новый вектор экономической науки – поведенческие финансы, – который дает объяснение влияния человеческой психологии на процесс принятия решения инвесторами.

Исследования в области поведенческих финансов начались в мире еще в середине 1970–х годов. Существенный вклад в изучение данного проблемного поля внесли работы психологов Дэниела Канемана и Амоса Тверски. Данные исследователи доказали, что люди демонстрируют отклонения от классического представления о рациональности, и смогли систематизи-

ровать эти отклонения в виде «Теории перспектив». Труды ученых вызвали серьезные споры в научной среде в связи с тем, что результаты исследований имели существенные различия с классической теорией поведения. В особенности, расхождения касались финансового поведения людей в условиях неопределенности и кризиса.

Существенный вклад в исследования области поведенческих финансов внес профессор Чикагского университета Ричард Талер, который использовал допущения из сферы психологии в анализе принятия экономических решений. В 2017 году ученому присуждена Нобелевская премия по экономике за психологический анализ принятия экономических решений: в своих работах он описал, как черты характера человека (ограниченная рациональность, социальные предпочтения и отсутствия самоконтроля) систематически влияют на индивидуальные решения и ситуацию на рынке. Эксперты Нобелевского комитета отмечают, что работа профессора может оказать воздействие на мировую экономическую политику в ближайшем будущем, а присуждение учёному премии свидетельствует об окончательном введении поведенческой экономики в мейнстрим [1].

Ученый вместе с различными экономистами провел множество экономических экспериментов. Исследования Ричарда Талера проходили по основным направлениям:

1. Изучение когнитивных искажений, сопровождающих восприятие людьми процесса покупки–продажи товаров и услуг. Описаны такие явления, как система «мысленных счетов», эффект владения, представления о «справедливой» цене.

2. Исследование парадоксов межвременных предпочтений (изменение стратегии расходов в зависимости от уровня доходов) и проблем самоконтроля людей (решения индивида рассматриваются как результат взаимодействия 2-х разных «субличностей»).

3. Исследование влияния государства на экономический выбор людей не применяя прямых денежных стимулов для желательного поведения или жестких ограничений для нежелательного. Это направление связано с развитием нового типа «мягкой» экономической политики, называемого либертарианским патернализмом (политикой «подталкивания»), который, несмотря на вызываемые разногласия и споры об этичности манипулирования решениями людей, во многих странах занимает свое место как эффективный с точки зрения издержек инструмент воздействия на экономическое поведение граждан.

Направление поведенческих финансов исследует причины склонностей людей к принятию решений, не позволяющих следовать оптимальной стратегии поведения. При этом важным аспектом является изучение и типологизация моделей финансового поведения – устойчивых комплексов форм финансовой активности и определяющих их факторов объективного и субъективного свойства.

В 2017 году организацией Фонд общественного мнения проведено исследование моделей финансового поведения граждан Российской Федерации эмпирическим методом. В качестве критериев, определяющих принад-

лежность опрошенных граждан к конкретной модели, были определены следующие: отношение к богатству, локус контроля, патернализм, авантюризм и склонность к риску, осознанный выбор финансовой компании, доверие к финансовой системе, объективные факторы (уровень дохода, наличие сбережений, социальный статус). В результате исследования были определены модели финансового поведения россиян, представленные в таблице.

Таблица – Модели финансового поведения граждан России

Проблемные модели	Удельный вес, %	Позитивные модели	Удельный вес, %
Авантюрные	14,4	Индивидуалисты	13,3
Малообеспеченные и доверчивые	11,5	Благополучные	12,4
Финансовые аутсайдеры	10,2	Умеренные и осторожные	5,6
Низкоресурсные на этапе карьеры	8,7	Планирующие и разборчивые	7,0
Фрустрированные экстерналы	8,0	Финансово–беспроblemные пенсионеры	5,6
Финансово–нагруженные граждане	3,4		

Источник: [2]

В группе проблемных моделей наибольший удельный вес (14,4%) занимает поведенческая модель авантюрных граждан. Основной риск их финансового поведения заключается в высокой степени вероятности стать жертвами финансовых пирамид. У данной группы людей существует стойкая уверенность в умении вовремя выйти из финансовой пирамиды, а также переоценка собственного уровня финансовой грамотности. Представители данной группы являются патерналистами (надеются на государство и возлагают высокую степень вины на него в случае личных финансовых ошибок), испытывают определенные сложности с правильным восприятием финансовой информации. Немалую часть участвующих в исследовании респондентов занимают граждане, отнесенные по своему поведенческому стилю к группе малообеспеченных и доверчивых (11,5%). Представители данной модели являются социально уязвимыми, имеют самый низкий уровень дохода и демонстрируют доверчивость при выборе финансовых агентов. Основной риск их финансового поведения концентрируется в высокой вероятности оказаться жертвами мошенников.

В группе позитивных моделей наибольшая часть (13,3%) представлена поведенческой моделью индивидуалистов. Представители данной группы не являются патерналистами, проявляют разумное отношение к богатству, имеют относительно высокий доход и долгосрочные цели, демонстрируют активное финансовое поведение, а также высокий уровень пользования финансовыми технологиями. Финансовое поведение 12,4% участвующих в исследованиях граждан относится к категории благополучных. Представи-

тели данной модели финансового поведения имеют высокий стабильный доход, как правило из нескольких источников, значительный потенциал для инвестиционной активности, широко используют компетенции профессиональных субъектов финансового рынка.

В Республике Беларусь финансовое поведение граждан страны было оценено в 2012 – 2016 годах в исследовании ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси» в рамках Проекта «Улучшение доступа к финансовым ресурсам сельского населения Беларуси», реализуемого Республиканским Микрофинансовым Центром (Беларусь) при финансовой поддержке USAID (United States Agency for International Development). Элементы финансового поведения граждан страны оценивались по следующим критериям: показатели финансовой грамотности и осведомленности, пользование банковскими счетами, пользование услугами ДБО, пользование кредитами, сбережения, страхование, возраст, регион проживания и тип населенных пунктов, гендерная специфика, статус занятости. При этом были определены целевые группы граждан страны: экономически активное взрослое население сельских регионов, население в целом, школьники, студенты, учащиеся средних специальных учебных заведений, молодежь, люди старшего возраста, пенсионер, работающие, безработные.

Исследования показали, что большинство населения страны не считает важным ведение подробного учета своих доходов и трат, при этом многие в целом ориентируются в том, сколько зарабатывают и тратят (около 70% опрошенных). Характеризуя подход респондентов к распоряжению семейным доходом, следует отметить, что почти 3/4 опрошенных (64,2%) имеет желание и возможность сберегать денежные средства. 43,4% респондентов придерживается стратегии «остаточного сбережения», откладывая денежные средства, остающиеся после совершения всех необходимых трат на ежедневные нужды. Для 20% числа респондентов наличие сбережений является приоритетным, и они тратят на удовлетворение повседневных потребностей ту часть семейного бюджета, которая остается после того, как некоторая сумма отложена на сбережения. Доля респондентов, которые расходуют все средства на текущие нужды и ничего не откладывают на сбережения, составила почти 34%. Сравнительный анализ данных показал, что поведенческие стратегии, реализуемые белорусами при управлении повседневными доходами домохозяйств, за последние годы остались практически неизменными. Ведущим мотивом сберегательного поведения для почти двух третей опрошенных является накопление денег на случай непредвиденных расходов. Около трети из тех, кто имеет возможность и желание откладывать денежные средства, делает накопления для улучшения своей жизни в будущем; чуть больше 17% – для того, чтобы быть финансово независимыми либо с целью оставить определенные активы в наследство. 2,9% респондентов делает сбережения с целью обеспечения жизни на пенсии (2,9%). В качестве основной причины, не позволяющей сберегать деньги, большинство респондентов (82,2%) отметило невысокий уровень дохода.

По сравнению с 2013 годом число белорусов, которые не в состоянии делать накопления из-за низких доходов, увеличилось почти на 17 п.п. За последние 3 года модели управления неистраченными доходами домохозяйств остались практически неизменными, и белорусы, по-прежнему, предпочитают хранить их у себя дома или потратить эти средства на товары, нежели вкладывать и приумножать, пользуясь имеющимися на рынке страны финансовыми инструментами. Более трети опрошенных не отслеживают изменения на финансовых рынках, только 25% респондентов регулярно интересуется изменением уровня инфляции и изменением размеров пенсий, социальных выплат и налоговых льгот [3].

С целью обеспечения наиболее рационального финансового поведения, а также с учетом специфики моделей разных групп, целесообразно осуществлять таргетированное воздействие на разные целевые группы. В качестве инструментов такого влияния можно выделить:

1. Обеспечение защиты прав потребителей финансовых услуг конкретной модели;
2. Вовлечение граждан в безопасную активность и стимулирование пользования подходящими данной модели услугами;
3. Ограничения и изолирование от определенных сегментов финансового рынка;
4. Образование и просвещение, предусматривающее передачу образовательного контента в нужном именно для конкретной модели объеме финансовой информации.

Таким образом, таргетированное воздействие позволит гражданам страны реализовывать разумные стратегии финансового поведения вне зависимости от внешних факторов, а финансовые учреждения будут нацелены на формирование оптимального ряда продуктов и услуг для конкретной целевой группы.

Список использованных источников:

1. Пресс-релиз Нобелевского комитета /Электронный ресурс: [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economicssciences/laureates/2017/press.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economicssciences/laureates/2017/press.html)
2. Проект «Модели финансового поведения россиян».– Фонд общественного мнения /Электронный ресурс: <https://fin.fom.ru/>
3. Отчет ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси» о выполнении научно-исследовательской работы по теме: «Развитие деятельности по повышению финансовой грамотности населения в Республике Беларусь: анализ и перспективы» /Электронный ресурс: <http://www.nbrb.by/today/FinLiteracy/Research/Razvitiye-atelnosti-fg.pdf>.